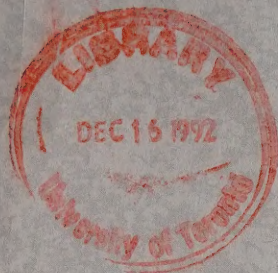
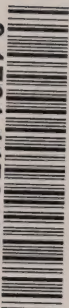


# Food Processing Equipment

CAI  
IST  
-1991  
C54

3 1761 11764984 8



Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-2384

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

Newport Centre  
8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 210, 300 Main Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 2B5  
Tel.: (403) 667-3921  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 216E, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 952-9620

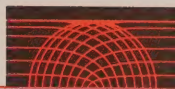
For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

Canada



CAI  
IST 1  
- 1991  
C54



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## FOOD PROCESSING EQUIPMENT

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Structure and Performance

#### Structure

This industry is a producer of machinery, ancillary equipment, controls, and inspection equipment for sale to the food processing sector. The machinery that is designed and built by this industry is primarily used for processing foods such as meat, poultry, fish, baked goods, milk products, beverages and fresh produce for human consumption. The principal users of this equipment are the food and beverage processors, including some restaurants and fast-food operations.

As the industry's firms serve many other markets, they cannot be easily grouped into a homogeneous structure. Many products used by food processors, such as mixers, cookers, freezers, scales, filters, instrumentation, materials handling equipment and packaging equipment, are also used by other

processing industries and are not covered by the data in this profile. Information on the industry, therefore, is derived from company data and should be taken only as indicative.

In 1990, there were approximately 120 establishments manufacturing food processing equipment in Canada and employing an estimated 1 650 people (Figure 1). Shipments were valued at \$79.7 million, of which exports accounted for \$58.8 million. The United States is Canada's principal foreign market, taking about two-thirds of Canada's exports. Exports, including bakery equipment, have gone to China, Algeria, Jordan and Indonesia, and other exports, such as sausage-processing equipment, have been sent to Europe. In 1990, imports to Canada totalled \$208.6 million. The United States and the European Community (EC) are the two primary sources of imports, accounting for about 60 and 34 percent, respectively.



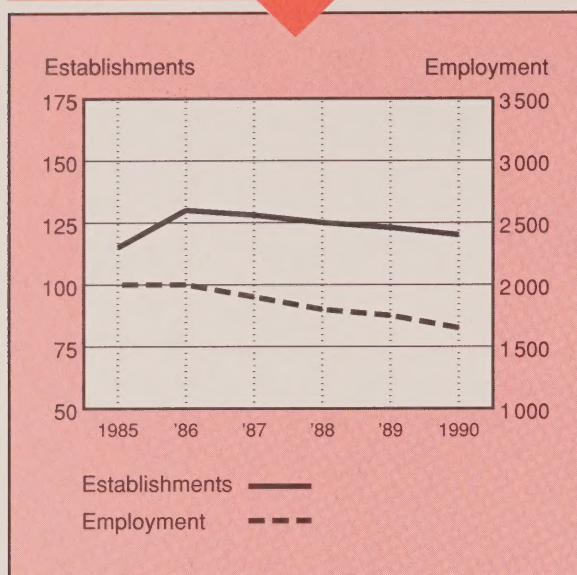


Figure 1 — Total Establishments and Employment

Manufacturers in this industry are small, with an average of 14 employees, except for one company, Knud Simonsen Industries. The latter, a manufacturer of equipment for the meat processing sector, has more than 100 employees. Of the 120 establishments operating in Canada, about 90 were Canadian-owned. Approximately 74 percent of the establishments are located in Ontario and Quebec, with approximately 16 percent in the Western provinces and the balance in the Atlantic provinces (Figure 2). The latter establishments primarily produce fish processing equipment.

Canadian capability in the manufacture of food processing equipment is specialized. Most firms produce one or two products for niche markets. The industry's strongest manufacturing capability is in the bakery, meat, poultry and fish processing equipment subsectors. Thirty manufacturers of bakery equipment supply a wide range of standard and custom-engineered machinery, ranging from pizza ovens to complete mobile bakeries for military field camps. Twenty-one manufacturers of meat and poultry processing equipment supply a limited range of machinery, including smokehouses, meat-cutting band saws and continuous sausage-processing systems. Twelve manufacturers of fish processing equipment produce machinery such as fish unloaders and automatic fish descenders. The remaining firms manufacture a very diverse range of equipment, including flour and grist milling machinery and distilling, brewing and confectionery equipment. As a general rule, there are few imported components in the equipment manufactured in Canada.

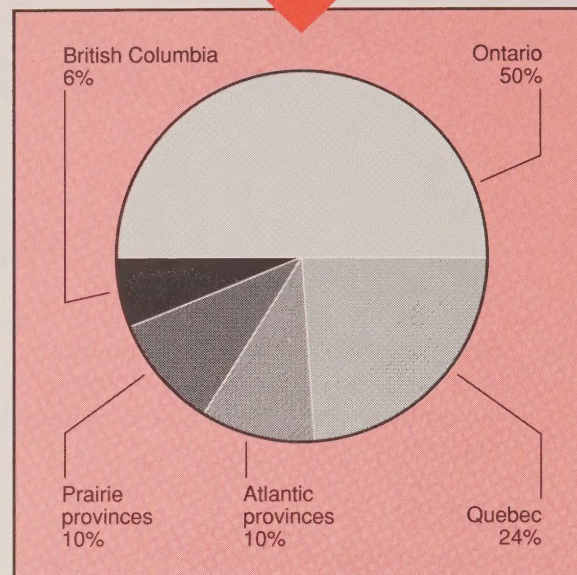


Figure 2 — Regional Distribution of Establishments, 1990

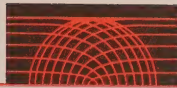
## Performance

The performance of the industry is linked to investments by food and beverage processors, whose level of activity is mainly influenced by population growth and consumer preferences. The industry is relatively mature. Shipments grew at an annual rate of 3.6 percent from 1983 to 1988, measured in constant 1988 dollars. Over the same period, the Canadian market grew at 1.6 percent annually in constant 1988 dollar terms. At the outset of the 1990–1991 recession, shipments remained level in current dollars but fell from \$78.0 million in 1988 to \$68.5 million in 1990 in constant 1988 dollars (Figure 3).

A high percentage of the industry's shipments are exported, averaging 66 percent annually since 1980, compared with a level of below 50 percent in the 1970s. This trend reflects the focus on specialized equipment design, particularly by a few firms that rely on export markets in specific product areas such as bakery and meat processing equipment. The majority of the small firms primarily serve the Canadian market.

Imports have consistently captured a significant share of the Canadian market, averaging nearly 90 percent during the 1980s. Approximately half of the imports of food processing machinery and components are in product areas such as vegetable processing, pasta processing and confectionery equipment, where little Canadian manufacturing capability exists. Even within the bakery, meat, poultry and fish processing equipment subsectors, areas where Canadian capability is strongest, there are imports of specialized equipment that is generally not produced in Canada.





## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

In common with most other machinery industries, Canadian capability in food processing equipment tends to be selective in the type and size of equipment produced. There are many areas of the market where Canada has either narrow or non-existent production capabilities. The subsectors with the strongest capabilities are bakery, meat, poultry and fish processing equipment. Firms in these subsectors are generally successful in the domestic and export markets because their products carry out unique functions to serve localized or particular user needs. The products often feature distinctive engineering.

The high degree of import penetration into Canada primarily reflects the following factors:

- the extremely wide range of sizes and types of machinery required by the food industry, often in small quantities, with the result that it is uneconomical for the Canadian industry to attempt to meet all requirements
- the tendency of Canadian subsidiary firms in the food industry to purchase the same kinds of machinery that are currently in place in the parent's facilities
- the established reputation of many foreign competitors with well-developed distribution and service networks in Canada

When compared with competitors in the EC and the United States, the majority of Canadian equipment producers lack the financial strength, the economies of scale, the technology, the marketing penetration and the aftersales service to compete in many offshore markets. Cash-flow problems are widespread, and many companies are unable to support product development, promotional activity and distribution networks comparable to those of larger firms. These factors have tended to limit the acceptance of small companies by major domestic and international food companies.

A particular weakness of the industry is that few Canadian manufacturers are large enough to be able to commit themselves to contracts containing performance clauses on entire systems. In addition, food product companies are building large, integrated plant installations. In Canada, there are few equipment manufacturers capable of undertaking these turnkey projects, which require systems design expertise and the installation of structural, mechanical, electrical and computerized process control systems. The vast majority of manufacturers in Canada specialize in niche markets that constitute only segments of integrated customers' plants. Nevertheless, the few that are large enough to compete show strength.

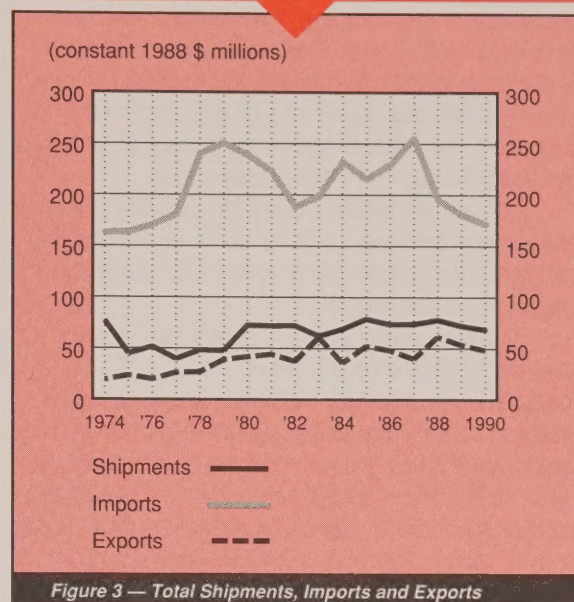


Figure 3 — Total Shipments, Imports and Exports

Existing market conditions in Canada are leading many smaller manufacturers to seek export business. Revenue from exports remained reasonably level from 1988 to 1990 but fell in real terms in line with the recession. About two-thirds of export shipments are to the United States.

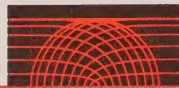
### Trade-Related Factors

Trade of food processing equipment between Canada and the United States is subject to the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Under the FTA, duties are being eliminated in five annual, equal steps, which began 1 January 1989. The 1992 duty level under the FTA on most food processing equipment entering Canada from the United States is 1.8 percent. Imports to the United States from Canada are dutiable at 0.8 percent. Most food processing equipment imported into the United States from countries other than Canada is subject to a duty of 4.0 percent.

The agreement also provides for increased cross-border mobility for service personnel in both directions. Prior to the FTA, the lack of mobility had been a problem at times for Canadian exporters attempting to provide service for their machines in the United States.

Most food processing equipment imported into Canada from countries other than the United States enters under a Most Favoured Nation (MFN) tariff rate of 9.2 percent. However, under the federal Machinery Program, the duty otherwise payable on imports of machines, replacement parts, controls, attachments and accessories may be remitted if equivalent machinery is not available from Canadian producers. With tariff





rates falling on machinery imported from the United States while tariffs on other imports remained constant, Canadian imports have shifted to the United States from "other" countries. Equipment imported into the EC is subject to a duty of 3.8 percent. The Japanese tariff ranges from 4.2 to 6.0 percent on Canadian-made food processing equipment.

There are no non-tariff barriers that constitute a significant barrier to trade with the United States, Europe or Japan, although dietary preferences can make certain equipment unsaleable in some markets.

The replacement of the former federal manufacturers' sales tax (MST) by the goods and services tax (GST) has redressed a bias in the MST that worked against domestic producers of food processing equipment. Under the old tax system, imports were taxed at the border, thereby avoiding tax on warehousing, Canadian transportation and installation. Yet domestic producers paid tax on all these activities. Under the GST, tax is paid on both imports and domestically produced and installed goods, thereby no longer disadvantaging domestic producers.

The design and development of food processing machinery in Canada is quite limited. Only a few Canadian equipment manufacturers are capable of independently conducting their own product development; in general, the United States and the EC manufacture products with more advanced designs. In an effort to increase efficiency and productivity, major food processing companies are demanding product designs characterized by higher speeds, automation, ease of maintenance and high sanitary standards. Most Canadian manufacturers are restrained by their size and undercapitalization from carrying out research and development (R&D) projects that could improve product quality and performance. New technologies are usually purchased through licensing agreements or technology exchanges; however, Canadian technological developments are ongoing in meat processing machinery, milk container handling and crating machinery, form-fill seal packaging and a number of other areas.

## Evolving Environment

In the future, food processing equipment design will incorporate new technologies to deal with ultrafiltration; gamma irradiation; microelectronics; microwaveable food containers; biotechnology; and low-calorie, ethnic and convenience foods. These new opportunities challenge Canadian manufacturers to design and supply machinery despite their limited R&D capability in these emerging technologies.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period.

During the recession, companies in the industry generally experienced reduced real demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

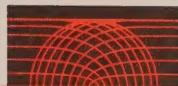
A number of factors may create a positive impact on food processing equipment demand. They are the increase in food consumption caused by population growth, fast-food restaurants, the ongoing commitment in most segments of the industry to higher productivity and integrated processing and packaging systems. In addition, many more companies are now adopting the global approach to marketing as the key to survival and expansion in the competitive food and beverage business. Industry sources expect the U.S. market to remain strong into the 1990s, with the annual sales revenue in that market expected to reach the U.S.\$10 billion level by 1995.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States agreed to the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Subject to ratification or passing by the legislatures in each country, it will become effective on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico in time periods ranging from immediately to 10 years, eliminate Mexican import licensing requirements for most goods and open up bidding on major Mexican government procurement. It will also eliminate custom user fees by 1 January 1994, streamline customs procedures, and make them more certain and consistent. Further, it will liberalize Mexico's restrictive investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses modify the FTA in the following areas. NAFTA covers rights over both transportation and intellectual property, clarifies North American content rules and obliges energy regulators to both avoid discrimination against NAFTA partners and minimize disruption of contractual arrangements. It improves dispute settlement mechanisms and reduces the scope for using standards as barriers to trade. It also extends the use of duty drawbacks or similar programs that provide for a refund or waiver of customs duties on materials used in the production of goods subsequently exported to another NAFTA country.

The economic integration of the EC after 1992 (Europe 1992) and the many changes that have taken place throughout Eastern Europe over the past year will create both opportunities and challenges for food processors and food processing machinery manufacturers. Companies that prepare themselves, perhaps through joint ventures or licensing agreements, are most likely to succeed in an expanded market area, even while being confronted with constraints such





as high costs of marketing and the International Standards Organization's "ISO 9 000 standards," which are establishing international standards often for both products and plants.

## Competitiveness Assessment

A small number of Canadian food processing equipment manufacturers are internationally competitive in certain niche product lines. They are active in both domestic and export markets. Overall, however, the sector is composed of small firms, some with limited financial resources, which are under pressure to maintain adequate levels of marketing, technical and service support in an international marketplace.

Opportunities do exist, however, often at low cost, for globally oriented companies to secure technology from foreign firms through technology transfer, licensing agreements, and other means. Grasping these opportunities may allow Canadian manufacturers of new lines of food processing equipment to enter the North American and export markets.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Industrial and Electrical Equipment and Technology Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Food Processing Equipment  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-3243  
Fax: (613) 941-2463



## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	N/A	N/A	N/A	115	130	128	125	123	120
Employment	N/A	N/A	N/A	2 000	2 000	1 900	1 800	1 750	1 650
Shipments (\$ millions)	12.2	44.8	53.5	66.1	64.6	69.0	78.0	80.7	79.7
(constant 1988 \$ millions)	43.3	62.3	68.9	78.9	73.6	74.0	78.0	72.2	68.5

<sup>a</sup>ISTC estimates.

N/A: not available

## TRADE STATISTICS

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>
Exports <sup>b</sup>									
(\$ millions)	5.5	43.7	27.8	43.8	42.3	37.3	61.4	59.4	58.8
(constant 1988 \$ millions)	19.5	60.8	35.8	52.3	48.2	40.0	61.4	53.8	48.4
Domestic shipments <sup>c</sup>									
(\$ millions)	6.7	1.1	25.7	22.3	22.3	31.7	16.6	21.3	20.9
(constant 1988 \$ millions)	23.8	1.5	33.1	26.6	25.4	34.0	16.6	18.4	20.1
Imports <sup>d</sup>									
(\$ millions)	46.0	143.1	180.3	180.6	202.4	238.1	195.7	200.0	208.6
(constant 1988 \$ millions)	163.5	199.0	232.4	215.6	230.5	255.3	195.7	181.1	171.8
Canadian market <sup>c</sup>									
(\$ millions)	52.7	144.2	206.0	202.9	224.7	269.8	212.3	221.3	229.5
(constant 1988 \$ millions)	187.3	200.5	265.5	242.2	255.9	289.3	212.3	199.5	191.9

<sup>a</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

<sup>b</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>c</sup>ISTC estimates.

<sup>d</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.





## SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
United States	70.0	69.0	65.0	63.0	60.2	56.2	58.6	60.3
European Community	26.0	26.0	29.0	30.0	35.5	30.5	30.5	33.9
Asia	—	1.0	2.0	1.0	0.7	2.1	2.2	2.1
Other	4.0	4.0	4.0	6.0	3.6	11.2	8.7	3.7

<sup>a</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

## DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
United States	39.0	70.0	66.0	64.0	79.0	69.5	65.6	66.7
European Community	5.0	11.0	4.0	7.0	5.6	16.5	18.9	18.6
Asia	11.0	1.0	16.0	4.0	4.7	3.1	4.0	4.1
Other	45.0	18.0	14.0	25.0	10.7	10.9	11.5	10.6

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>b</sup>Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

## REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (1990)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	10	24	50	10	6

<sup>a</sup>ISTC estimates.

## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major firms
Cambrian Engineering Limited	Canada	Mississauga, Ontario
Knud Simonsen Industries Limited	Canada	Rexdale, Ontario
L.P. Inc.	Canada	Victoriaville, Quebec

Printed on paper containing recycled fibres.







Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117649848>





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom

Pays

d'appartenance

Emplacement des  
principaux établissements

Cambrian Engineering Limited

Canada

Mississauga (Ontario)

Knud Simonsen Industries Limited

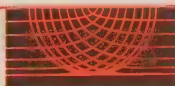
Canada

Rexdale (Ontario)

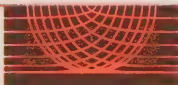
L.P. Inc.

Canada

Victoriaville (Québec)







## PROVENANCE DES IMPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
Etats-Unis	70,0	69,0	65,0	63,0	60,2	56,2	58,6	60,3
Communauté européenne	26,0	26,0	29,0	30,0	35,5	30,5	30,5	33,9
Asie	—	1,0	2,0	1,0	0,7	2,1	2,2	2,1
Autres	4,0	4,0	4,0	6,0	3,6	11,2	8,7	3,7

<sup>a</sup> Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>b</sup> Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des importations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

## DESTINATION DES EXPORTATIONS<sup>a</sup> (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>	1989 <sup>b</sup>	1990 <sup>b</sup>
Etats-Unis	39,0	70,0	66,0	64,0	79,0	69,5	65,6	66,7
Communauté européenne	5,0	11,0	4,0	7,0	5,6	16,5	18,9	18,6
Asie	11,0	1,0	16,0	4,0	4,7	3,1	4,0	4,1
Autres	45,0	18,0	14,0	25,0	10,7	10,9	11,5	10,6

<sup>a</sup> Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>b</sup> Bien que les données soient présentées comme des séries chronologiques, il convient de rappeler que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les fluctuations enregistrées en 1988 et par la suite sont-elles dues à l'évolution des tendances des exportations, mais également à l'adoption de nouveaux systèmes de classification.

## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (1990)

Établissements (% du total)	10	24	50	10	6
Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique	

<sup>a</sup> Estimations d'ISTC.



PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	n.d.	n.d.	n.d.	115	130	128	125	123	120
Emploi	n.d.	n.d.	n.d.	2 000	2 000	1 900	1 800	1 750	1 650
Expéditions (millions de \$)	12,2	44,8	53,5	66,1	64,6	69,0	78,0	80,7	79,7
(millions de \$ constants de 1988)	43,3	62,3	68,9	78,9	73,6	74,0	78,0	72,2	68,5

<sup>a</sup> Estimations d'ISTC.  
n.d. : non disponible

## STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>
Exportations <sup>b</sup> (millions de \$)	5,5	43,7	27,8	43,8	42,3	37,3	61,4	59,4	58,8
(millions de \$ constants de 1988)	19,5	60,8	35,8	52,3	48,2	40,0	61,4	53,8	48,4
Expéditions interérieures <sup>c</sup> (millions de \$)	6,7	1,1	25,7	22,3	22,3	31,7	16,6	21,3	20,9
(millions de \$ constants de 1988)	23,8	1,5	33,1	26,6	25,4	34,0	16,6	18,4	20,1
Importations <sup>d</sup> (millions de \$)	46,0	143,1	180,3	180,6	202,4	238,1	195,7	200,0	208,6
(millions de \$ constants de 1988)	163,5	199,0	232,4	215,6	230,5	255,3	195,7	181,1	171,8
Marché canadien <sup>e</sup> (millions de \$)	52,7	144,2	206,0	202,9	224,7	269,8	212,3	221,3	229,5
(millions de \$ constants de 1988)	187,3	200,5	265,5	242,2	255,9	289,3	212,3	199,5	191,9

<sup>a</sup> Il importe de noter que les données de 1988, de 1989 et de 1990 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI). la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988, de 1989 et de 1990 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988, de 1989 et de 1990.

<sup>b</sup> Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup> Estimations d'ISTC.

<sup>d</sup> Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



## Évaluation de la compétitivité

pour la production de biens subéquemment exportés à un autre pays signataire de l'ALENA.

L'intégration économique de la CE après 1992 (Europe 92) et les bouleversements survenus en Europe de l'Est au cours de la dernière année créeront autant de débouchés que de défis pour le secteur de la transformation des aliments et celui des fabricants de matériel de transport-matériau. Les entreprises qui prennent soin de se préparer à cette transition, notamment par la création d'entreprises en participation ou la conclusion d'accords de licence, sont quasi assurées de réussir sur ces marchés élargis, malgré les contraintes que représentent les coûts élevés de commercialisation et les « normes ISO 9 000 » mises en vigueur par l'Organisation internationale de normalisation, lesquelles s'appliquent souvent aux produits comme aux usines de tous les pays.

Quelques fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont concurrentiels à l'échelon international en ce qui a trait à certaines gammes de produits spécialisés. Ils exercent leurs activités tant sur le marché intérieur que sur les marchés d'exportation. En général, toutefois, le secteur est composé de sociétés de faible envergure, aux ressources financières parfois limitées, qui sont tenues de maintenir des niveaux adéquats de commercialisation, de soutien technique et de service après-vente sur un marché international. Il est toutefois possible, pour les entreprises tournées vers les marchés étrangers, de bénéficier, souvent à prix avantageux, des percées technologiques faites par des entreprises étrangères à la faveur, entre autres, de transferts de technologie et d'accords de licence. S'ils saisissent ces occasions, les fabricants canadiens de nouvelles gammes de matériel de transformation des aliments pourront se voir ouvrir les marchés nord-américain et étrangers.

**Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à la :**

Direction générale du matériel et des procédés industriels  
et électriques  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Matériel de transformation des aliments  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-3243  
Télexcopieur : (613) 941-2463

Un certain nombre de facteurs peuvent avoir une même de la relance.

phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, lier le processus d'adaptation et de reconstruction. Avec tains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer les incitant à une reconstruction à long terme. Dans cer-

incidence favorable sur la demande de matériel de transport des aliments. Mentionnons en particulier l'augmentation de la consommation d'aliments due à l'accroissement de la population, l'essor de la restauration rapide, l'engagement de la plupart des secteurs de l'industrie à faire augmenter leur productivité et à adopter des systèmes intégrés de transformation et d'emballage. À ces facteurs s'ajoute une approche globale à l'égard de la commercialisation, à laquelle adhèrent de plus en plus d'entreprises, y voyant la clé de leur survie et de leur essor dans l'industrie des plus concurrentielles des aliments et boissons. Selon certaines sources émanant de l'industrie, le marché américain gardera sa vigueur au cours des années 1990, son chiffre d'affaires annuel devant atteindre 10 milliards de dollars US en 1995.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis consentaient à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Après avoir été ratifié ou adopté par le parlement de chacun des trois pays, l'ALENA entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir les tarifs sur l'ensemble des exportations canadiennes vers le Mexique en des périodes de temps variant du jour même de l'entrée en vigueur du document à des délais de dix ans. On abolira également les exigences d'octroi de licences sur la plupart des biens et on ouvrira les soumissions sur la plupart des approvisionnementnements du gouvernement mexicain. Cela éliminera les droits de douane à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1994, rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et plus logiques. Enfin, les politiques restrictives du Mexique en matière d'investissement seront libéralisées, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens. Certains articles modifient l'ALE dans les secteurs suivants. L'ALENA couvre les droits dans le domaine du transport et dans celui de la propriété intellectuelle; il clarifie les règlements touchant le contenu nord-américain, oblige les responsables des règlements relatifs à l'énergie à éviter toute discrimination à l'endroit des partenaires de l'ALENA et diminue les bris d'ententes contractuelles. L'entente améliorera les mécanismes de règlement des différends et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. Il élargit aussi l'utilisation des *drawbacks* de droit ou autres programmes similaires qui prévoient le remboursement ou l'exonération des droits de douane sur les matériaux utilisés



En vertu de l'ancienne TVF, les taxes sur les importations étaient perçues à la frontière, mais une fois au Canada, l'entreposage, le transport et l'installation du matériel importé n'étaient passibles d'aucune taxe. Or, les fabricants canadiens payaient des taxes sur toutes ces activités. Depuis l'entrée en vigueur de la TFS, tous les biens sont assujettis aux mêmes taxes, qu'ils soient importés ou fabriqués et installés au Canada. Les fabricants canadiens ne sont donc plus désavantagés par rapport à leurs concurrents étrangers. Il se fait peu de conception et de mise au point de matériel de transformation des aliments au Canada. Seuls quelques fabricants canadiens sont en mesure de mener leurs propres travaux en ce qui a trait à la mise au point de produits, en règle générale, les États-Unis et les pays de la CE fabriquent des produits dont la conception est plus avancée. Afin d'améliorer leur efficacité et leur productivité, les grandes sociétés de transformation des aliments exigent des machines plus rapides, automatisées, faciles d'entretien et répondant à des normes élevées en matière d'hygiène. La plupart des entreprises canadiennes n'ont pas l'envergure nécessaire ni les capitaux suffisants pour effectuer des travaux de recherche et de développement (R-D) qui pourraient améliorer la qualité et le rendement de leurs produits. Les nouvelles technologies viennent la plupart du temps de l'étranger, par le truchement d'accords de licence ou d'échanges de technologie. Mais des recherches se poursuivent au Canada dans un certain nombre de domaines, en particulier dans ceux de la préparation et de la conservation de la viande, de la manutention et de la mise en caisses de contenants de lait et du conditionnement formage-remplissage-scellage.

## Évolution du milieu

Dans l'avenir, la conception du matériel de transformation des aliments intégrera de nouvelles techniques reliées aux procédés d'ultrafiltration et d'irradiation aux rayons gamma, à la microélectronique, à la fabrication de composants pour cuisson aux micro-ondes, à la biotechnologie, aux aliments à faible teneur en calories, et à la préparation de mets exotiques et de plats cuisinés. Les fabricants canadiens devront ainsi relever le défi de concevoir et de fabriquer de nouveaux appareils, en dépit de leur capacité limitée de réaliser des travaux de R-D, dans ces nouvelles technologies. Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur du matériel de transformation des aliments ont dû subir des pressions sous-jacentes

fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments. (TPS) a corrigé un effet néfaste de la TVF, qui pénalisait les des fabricants (TVF) par la taxe sur les produits et services. Le remplacement de l'ancienne taxe fédérale sur les vendables sur quelques marchés. rence de goûts alimentaires qui peut rendre certains appareils avec les États-Unis, l'Europe ou le Japon, si ce n'est la différence de goûts alimentaires qui peut rendre certains appareils vendables sur quelques marchés. Aucune barrière non tarifaire n'entrave le commerce fabriqué au Canada.

impose un tarif de 4,2 à 6 % sur le matériel les pays de la CE est frappé d'un tarif de 3,8 %. Le Japon au détriment des « autres » pays. Le matériel importé dans Canada importe de plus en plus de produits des États-Unis, sur les importations d'autres pays demeurent constants, le américains sont en baisse, tandis que ceux qui sont imposés tarif. Comme les droits imposés sur l'importation de produits accessoires non fabriqués au Canada sont exempts de ce les appareils, les pièces de rechange, les commandes et les Toutefois, en vertu du Programme fédéral de la machinerie, nation la plus favorisée (NPF), lequel s'établit à 9,2 %. autres que les États-Unis sont assujetties au tarif de la de transformation des aliments en provenance de pays La plupart des importations canadiennes de matériel aux États-Unis.

devaient assurer le service et l'entretien de leurs appareils saient parfois des difficultés aux exportateurs canadiens qui de cet accord, les obstacles à la mobilité du personnel cauvie de part et d'autre de la frontière. Avant l'entrée en vigueur L'ALE accroit également la mobilité du personnel de service sont assujetties à des droits de 4 %. américaines en provenance de pays autres que le Canada soumises à des droits de 0,8 %. La plupart des importations les importations d'appareils canadiens aux États-Unis sont des États-Unis sont assujettis à un tarif de 1,8 %. À l'inverse, le 1<sup>er</sup> janvier 1989. En 1992, la plupart des appareils importés étapes échelonnées sur une période de cinq ans qui a débuté États-Unis (ALE). L'ALE prévoit l'élimination des tarifs en cinq sitions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les entre le Canada et son voisin du sud est assujetti aux dispo-

## Facteurs liés au commerce

Le commerce du matériel de transformation des aliments tiers des exportations sont destinées aux États-Unis. réalité, ils ont chuté au rythme de la récession. Environ deux tions sont demeurées assez stables de 1988 à 1990, mais, en vers les marchés d'exportation. Les revenus tirés des exportations sur le marché canadien, nombre de petits fabricants se tournent Compte tenu de la conjoncture qui règne actuellement connaissent du succès. taille suffisante pour livrer concurrence sur ces marchés



- la gamme extrêmement vaste des types et des dimensions des importations sur le marché canadien : Les facteurs suivants expliquent la forte pénétration des importations :
  - la tendance des filiales canadiennes d'entreprises étrangères du secteur de l'alimentation à acheter les mêmes machines que leur société mère;
  - la réputation déjà établie de nombreux concurrents étrangers qui disposent de réseaux efficaces de distribution et de services au Canada.
- La plupart des fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont défavorisés par rapport à leurs concurrents de la CE et des États-Unis sur nombre de marchés étrangers, en raison de l'insuffisance de leurs moyens financiers, de leurs faibles économies d'échelle, de leur retard technologique, de leur faible pénétration sur ces marchés et de leur faiblesse au chapitre du service après-vente. Disposant d'une faible marge d'autofinancement, la majorité des entreprises sont incapables de rivaliser avec les grandes sociétés aux chapitres de la mise au point des produits, de la promotion et des réseaux de distribution. Pour ces raisons, les petites entreprises ont du mal à faire leurs preuves auprès des grandes sociétés canadiennes et étrangères du secteur de l'alimentation.

Une des faiblesses du secteur est le fait que peu de fabricants canadiens sont assez importants pour pouvoir s'engager dans des contrats qui leur demanderaient d'installer des systèmes complets. Or, les sociétés du secteur alimentaire consistent de vastes usines intégrées. Mais peu de fabricants canadiens de matériel de transformation des aliments sont en mesure de réaliser ces projets clés en main, qui exigent une expertise en conception systémique et la capacité d'implanter des systèmes tant structuraux, mécaniques et électriques, que de commande informatisée des processus. La grande majorité des fabricants canadiens offrent des produits spécialisés qui ne répondent que partiellement aux besoins des usines intégrées. Par contre, les quelques fabricants qui sont de

années 1970. Cette hausse s'explique par l'accent mis sur la conception de matériel spécialisé, notamment par quelques entreprises tournées vers les marchés d'exportation, où elles visent des créneaux précis comme ceux du matériel de boulangerie, de pâtisserie et de transformation des viandes. Mais la plupart des petites entreprises desservent principalement le marché intérieur.

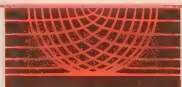
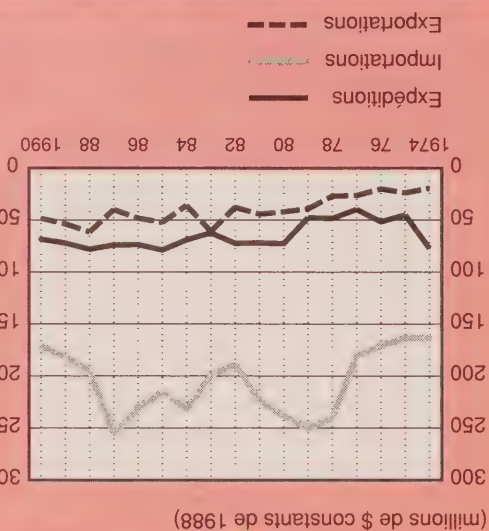
Les importations ont occupé une part importante du marché intérieur, atteignant près de 90 % au cours des années 1980. Dans les sous-secteurs du conditionnement des légumes, de la fabrication des pâtes alimentaires et de la confiserie, environ la moitié du matériel et des pièces sont importés, faute de capacité manufacturière adéquate au Canada. Même dans les sous-secteurs qui font la force du Canada, par exemple ceux des appareils de boulangerie, de pâtisserie et de transformation de la viande, de la volaille et du poisson, on note des importations de matériel spécialisé qui en général n'est pas fabriqué au pays.

## Forces et faiblesses

### Facteurs structurels

À l'instar de la plupart des autres industries qui fabriquent ce matériel, le secteur canadien du matériel de transformation des aliments tend à être sélectif en ce qui a trait aux types et aux dimensions des appareils qu'il fabrique. Sa capacité de production est faible, voire nulle, dans

Figure 3 — Total des expéditions, des importations et des exportations



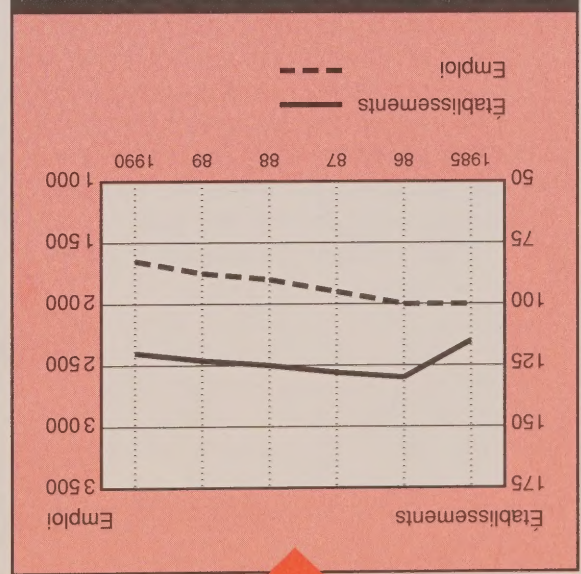


Les industries manufacturières du Canada dans le secteur de transformation du poisson.

Ces établissements fabriquent principalement du matériel de l'Ouest et le reste dans les provinces de l'Atlantique (figure 2). L'Ontario et au Québec, environ 16 % dans les provinces de rêtés canadiens. Quelque 74 % des établissements sont situés exploitation au Canada, environ 90 appartenant à des entreprises canadiennes. Des 120 établissements en emploi plus de 100 personnes. Le sous-secteur de la transformation des viandes, entreprise, Knud Simonsen Industries, qui fabrique du matériel pour le sous-secteur de la transformation des viandes, envergne, comptant en moyenne 14 employés. Une seule

Les sociétés qui composent cette industrie sont de faible comptant pour environ 60 et 34 % des produits respectivement. Unis et les pays de la Communauté européenne (CE) constituent les deux principales sources d'importations canadiennes. Le Canada totalisait 208,6 millions de dollars. Les États-Unis ont été expédiés en Europe. En 1990, les importations tandis que des appareils utilisés pour la fabrication de la saucisse ont été expédiés en Europe. En 1990, les importations

Figure 1 — Total des établissements et de l'emploi



## Rendement

Le rendement de ce secteur est lié aux investissements effectués par l'industrie de la transformation des aliments et boissons, dont l'activité dépend surtout de la croissance démographique et des goûts des consommateurs. Le secteur du matériel de transformation des aliments est relativement mûr. De 1983 à 1988, la valeur des expéditions, en dollars constants de 1988, a enregistré une hausse annuelle de 3,6 % sur un marché canadien qui, au cours de la même période, a cru de 1,6 % par an, toujours en dollars constants de 1988. Au sortir de la récession de 1990-1991, les expéditions étaient demeurées stables, en dollars courants, mais en dollars constants de 1988, elles avaient fléchi, passant de 78 millions à 68,5 millions en 1990 (figure 3).

Un pourcentage élevé des expéditions est destiné aux marchés d'exportation; il s'établit en moyenne à 66 % par année depuis 1980, comparativement à 50 % au cours des

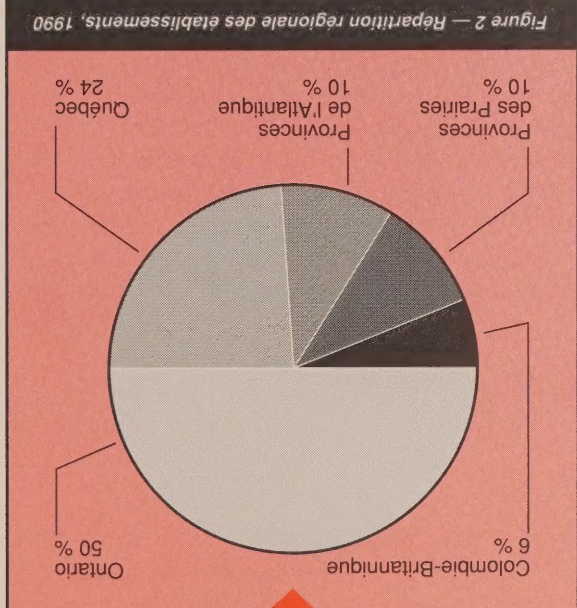


Figure 2 — Répartition régionale des établissements, 1990



# MATÉRIEL DE TRANSFORMATION DES ALIMENTS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

*Michael H. Wilson*

Michael H. Wilson  
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
et ministre du Commerce extérieur

## Structure et rendement

### Structure

L'industrie du matériel de transformation des aliments regroupe les fabricants d'appareils, d'accessoires, de commandes et de systèmes d'inspection qui sont vendus au secteur de la préparation des aliments. Les appareils conçus et fabriqués par cette industrie servent principalement à la préparation et à la conservation de la viande, de la volaille, du poisson, des produits de boulangerie et de pâtisserie, des produits laitiers, des boissons, ainsi que des fruits et légumes transformés destinés à la consommation humaine. Les principaux utilisateurs de ces appareils sont les usines de transformation des aliments et boissons, de même que certains restaurants et certains établissements de restauration rapide.

Mais les entreprises de ce secteur desservent également de nombreux autres marchés, d'où la difficulté de les répartir

dans des groupes homogènes. En effet, nombre d'appareils utilisés par les usines de transformation des aliments, tels que les mélangeurs, les cuiseurs, les congélateurs, les balances, les filtres, les instruments et le matériel de maintenance et d'emballage, sont aussi utilisés par d'autres industries de transformation qui sont exclues du présent profil. Ainsi, l'information sur l'industrie provient-elle de la réunion de données fournies par les entreprises et n'est communiquée qu'à titre indicatif.

En 1990, le secteur canadien du matériel de transformation des aliments comportait environ 120 sociétés et employait, estime-t-on, 1 650 personnes (figure 1). Les exportations se chiffraient alors à 79,7 millions de dollars, dont 58,8 millions en exportations. Les États-Unis constituent le principal marché d'exportation de ce secteur, comptant pour environ deux tiers des exportations. Certains produits, notamment le matériel de boulangerie et de pâtisserie, ont été exportés en Chine, en Algérie, en Jordanie et en Indonésie.



Canada

Pour les autres publications d'ISTC :  
 Direction générale des  
 communications  
 Industrie, Sciences et  
 Technologie Canada  
 235, rue Queen, bureau 216E  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0G2  
 Tél. : (613) 993-6435  
 1-800-267-8376  
 Télécopieur : (613) 996-9709

Pour les autres publications d'ISTC :  
 Direction générale des  
 communications  
 Industrie, Sciences et  
 Technologie Canada  
 235, rue Queen, bureau 216E  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0H5  
 Tél. : (613) 954-5716  
 Télécopieur : (613) 952-9620

Pour les Profils de l'Industrie :  
 Direction générale des  
 communications  
 Industrie, Sciences et  
 Technologie Canada  
 235, rue Queen, bureau 704D  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0H5  
 Tél. : (613) 954-4500  
 Télécopieur : (613) 954-4499

## Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

**Administration centrale de CEC**  
 InfoExport  
 Edifice Lester B. Pearson  
 125, promenade Sussex  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0G2  
 Tél. : (613) 993-6435  
 1-800-267-8376  
 Télécopieur : (613) 996-9709

**Administration centrale d'ISTC**  
 Edifice C.D. Howe  
 235, rue Queen  
 1<sup>er</sup> étage, tour Est  
 OTTAWA (Ontario)  
 K1A 0H5  
 Tél. : (613) 952-ISTC  
 Télécopieur : (613) 957-7942

**Colombie-Britannique**  
 CALGARY (Alberta)  
 T2P 3S2  
 Tél. : (403) 292-4575  
 Télécopieur : (403) 292-4578  
 Scotia Tower  
 650, rue Georgia ouest,  
 bureau 900  
 C.P. 11610  
 VANCOUVER  
 (Colombie-Britannique)  
 V6B 5H8  
 Tél. : (604) 666-0266  
 Télécopieur : (604) 666-0277

**Manitoba**  
 Newport Centre  
 330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
 C.P. 981  
 WINNIPEG (Manitoba)  
 R3C 2V2  
 Tél. : (204) 983-ISTC  
 Télécopieur : (204) 983-2187

**Nouvelle-Écosse**  
 Central Guaranty Trust Tower  
 1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
 C.P. 940, succursale M  
 HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
 B3J 2V9  
 Tél. : (902) 426-ISTC  
 Télécopieur : (902) 426-2624

**Ontario**  
 Tour de la Bourse  
 800, place Victoria, bureau 3800  
 C.P. 247  
 MONTREAL (Québec)  
 H4Z 1E8  
 Tél. : (514) 283-8185  
 1-800-361-5367  
 Télécopieur : (514) 283-3302

**Ile-du-Prince-Édouard**  
 Confederation Court Mall  
 National Bank Tower  
 134, rue Kent, bureau 400  
 C.P. 1115  
 CHARLOTTETOWN  
 (Ile-du-Prince-Édouard)  
 C1A 7M8  
 Tél. : (902) 566-7400  
 Télécopieur : (902) 566-7450

**Alberta**  
 Canada Place  
 9700, avenue Jasper,  
 bureau 540  
 EDMONTON (Alberta)  
 T5J 4C3  
 Tél. : (403) 495-ISTC  
 Télécopieur : (403) 495-4507  
 510, 5<sup>e</sup> Rue sud-ouest,  
 bureau 1100  
 CALGARY (Alberta)  
 T2P 3S2  
 Tél. : (403) 292-4575  
 Télécopieur : (403) 292-4578

**Nouveau-Brunswick**  
 Assumption Place  
 770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
 C.P. 1210  
 MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
 E1C 8P9  
 Tél. : (506) 857-ISTC  
 Télécopieur : (506) 851-2384

**Terre-Neuve**  
 Atlantic Place  
 215, rue Water, bureau 504  
 C.P. 8950  
 ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
 A1B 3R9  
 Tél. : (709) 772-ISTC  
 Télécopieur : (709) 772-5093

**Yukon**  
 300, rue Main, bureau 210  
 WHITEHORSE (Yukon)  
 Y1A 2B5  
 Tél. : (403) 667-3921  
 Télécopieur : (403) 668-5003

**Territoires du Nord-Ouest**

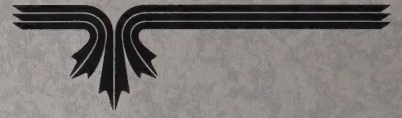
Precambrian Building  
 10<sup>e</sup> étage  
 Sac postal 6100  
 YELLOWKNIFE  
 (Territoires du Nord-Ouest)  
 X1A 2R3  
 Tél. : (403) 920-8568  
 Télécopieur : (403) 873-6228

## Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

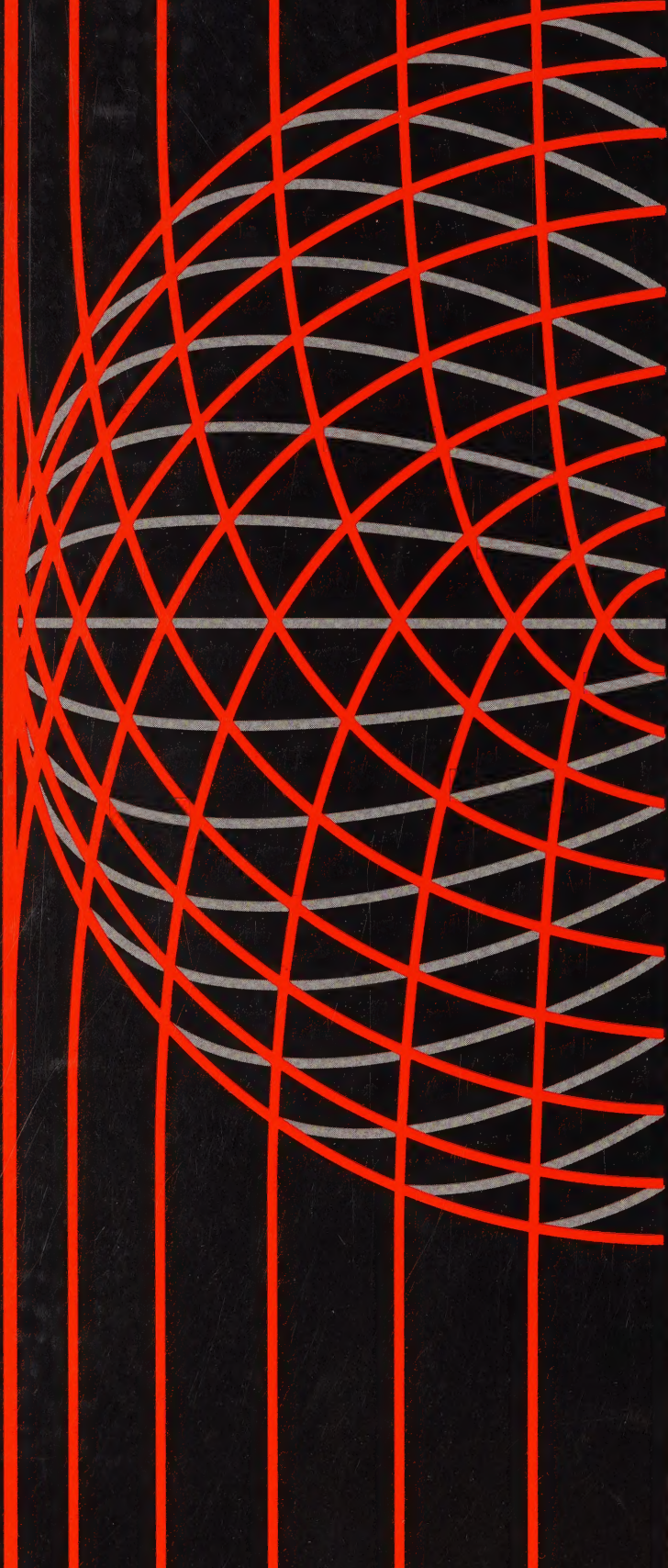
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.



# **Matériel de transformation des aliments**



Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Industry, Science and  
Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E